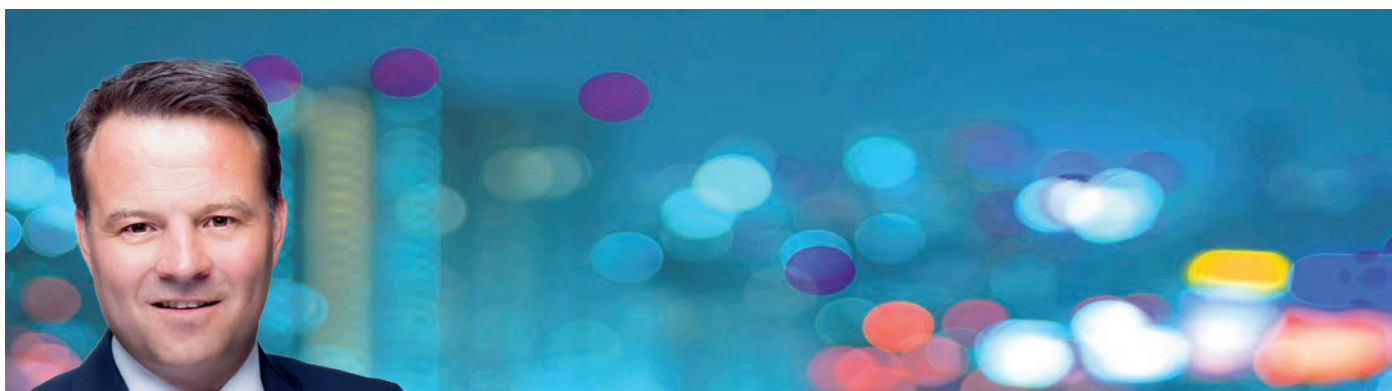




E-MAIL IN DE PRAKTIJK: MOOI MAAR MEEDOGENLOOS

DOOR HEIN VAN DER MEER

In de vastgoed-transactiewereld is e-mailen schering en inslag. Toen ik mijn werkzame leven eind vorige eeuw begon, deden we alles per brief, en als het snel moest ook wel per fax. Totdat de e-mail werd geïntroduceerd en de capaciteit van de servers toenam. Tegenwoordig wordt de meeste correspondentie inclusief de stukkenwisseling in een commerciële transactie gevoerd per e-mail. De gewone post wordt minder en minder gebruikt, om maar te zwijgen van de fax. Dat laatste is iets van voor de eeuwwisseling.

Er zijn e-mails tussen juristen, tussen makelaars, tussen andere adviseurs maar ook tussen partijen en deze adviseurs. Als er ergens discussie over ontstaat en dat leidt onverhoopt tot een rechtszaak, dan vinden (veel van) die e-mails hun weg als onderbouwing van standpunten in de procedure. Via e-mail – en in het hierna te bespreken geval zelfs alleen via e-mailwisseling tussen betrokken makelaars – kan een koopovereenkomst van een bedrijfspand tot stand komen. Door de elektronische papiertrail in het geding te brengen, kan de rechter een goed beeld krijgen van wat zich heeft afgespeeld tussen partijen.

In een procedure die afgelopen zomer werd gevoerd voor de voorzieningenrechter van de Rechtbank Amsterdam was het volgende aan de hand. Een verkoper (V) wilde een bedrijfspand verkopen en bracht dit op de markt via een makelaar (Mv). Een koper (K) bracht na de bezichtiging een bod uit per e-mail via zijn makelaar (Mk) met enkele voorwaarden. V liet via Mv aan Mk weten dat dit bod akkoord was, met daarin een tweetal voorbehouden en één – ondergeschikt – tegenvoorstel. Mv stuurt daarbij een e-mail van de commercieel directeur van V door aan Mk waarin dit akkoord vervat is. In de e-mailwisseling tussen de makelaars ligt ook vast dat de partijen naar aanleiding daarvan een koopbevestiging in de vorm van een intentieovereenkomst zouden opstellen.

Daar komt het niet van. V trekt zich terug en beroept zich erop dat K geen exclusiviteit zou hebben gehad. Over de contouren van de transactie zou nooit overeenstemming zijn bereikt tussen partijen (zelf).

K is het er niet mee eens en stapt naar de kortgedingrechter. De rechter meent dat met de gang van zaken – die dus duidelijk uit de e-mailwisseling tussen de makelaars blijkt – wél een koopovereenkomst tot stand is gekomen. Weliswaar een koopovereenkomst onder de twee gemaakte voorbehouden, maar toch! Oplettendheid is dus geboden bij het integraal doorsturen van e-mails. Een extra voorbehoud, namelijk dat er pas een koop tot stand zou komen zodra de partijen een papieren koopovereenkomst uitonderhandeld en getekend zouden hebben, zou hier op zijn plaats zijn geweest.

Deze uitspraak bevat nog een andere interessante constatering. In 2009 heeft de Hoge Raad bepaald dat een opdracht aan een makelaar tot bemiddeling bij verkoop in principe geen volmacht aan de makelaar tot het sluiten van een koopovereenkomst inhoudt. De makelaar fungeert slechts als bode van zijn opdrachtgever. Maar bij het integraal doorzenden van berichten van vertegenwoordigers van zijn opdrachtgever die een koopbevestiging inhouden, kan dat dus wel leiden tot het sluiten van een koopovereenkomst.

E-mail is een prachtig medium, dat leidt tot snelheid en tot transparantie in de transactiepraktijk. Met één muisklik kan een heel cordon aan betrokken partijen en adviseurs in binnen- en buitenland worden bereikt. Dat doen velen van ons elke dag zo. Uit het gebruik in de geschetste casus blijkt ook dat e-mail duidelijkheid kan scheppen in wat een partij precies voorstond. Zomaar e-mails doorsturen waarin mededelingen zijn opgenomen waarvan het misschien niet helemaal de bedoeling was dat deze de andere partij ongekwalificeerd zouden moeten bereiken, kan echter meedogenloos worden afgestraft.

NB: ik heb deze column per e-mail aangeleverd bij Property NL, maar hem eerst nog drie keer teruggelezen en ook mijn vrouw nog even laten meelesen...

Hein van der Meer is vastgoedadvocaat en praktijkgroepshoofd bij CMS Amsterdam